

Aandachtspunten voor conversieverbetering webshop

De gemiddelde conversie voor een webshop ligt tussen de 2 en 5%. Onderstaande aandachtspunten leveren een bijdrage aan een goede conversie.

1. Zorg dat de webshop betrouwbaar oogt. Vermeld duidelijk de naam, het adres, een telefoonnummer, het KvK nummer en het BTW nummer.
2. Neem een of meer webshop keurmerken.
3. Biedt minimaal 3 betalingsmogelijkheden aan zoals iDEAL, PayPal en overboeking.
4. Biedt meerdere verzendopties aan waar klanten uit kunnen kiezen.
Wanneer de klanten het ook op kunnen halen is dit helemaal een conversie verhogend middel.
5. Biedt Live Help door middel van Chatmail aan in je webshop. Klanten kunnen je zo gemakkelijk bereiken.
6. Geef ze de mogelijkheid om gratis te kunnen bellen via bijvoorbeeld een Skype button in je webshop.
7. Zorg dat klanten reviews (klantenreacties) kunnen plaatsen en lezen.
8. Verstuur relevante nieuwsbrieven met webshop en/of product informatie.
9. Werk met kortingscodes.
10. Gebruik duidelijke heldere foto's.
11. Werk met duidelijke tekstkoppen bij de producten.
12. Zorg voor een gebruikersvriendelijke website.
13. Geef goede duidelijke betrouwbare informatie over de producten.
14. Plaats, indien beschikbaar, video's over het producten of de producten.
15. Hou de website eenvoudig.
16. Integreer social bookmarking op de website en de afzonderlijke product-pagina's.
17. Maak het bestelproces vooraf inzichtelijk door middel van het aantal stappen dat doorlopen dient te worden en geef ook bij iedere stap aan bij welke stap de klant op dat moment is.
18. Continue testen en aanpassen. Denk hierbij aan testen met kleuren, teksten en bijvoorbeeld het bestelformulier.